

GUIA DE NEGOCIOS

República Federal de Nigeria

NOVIEMBRE 2004

**EMBAJADA DE LA REPÚBLICA ARGENTINA EN
LA REPÚBLICA FEDERAL DE NIGERIA**

INDICE

1.- DATOS BASICOS

1.1.- Aspectos Generales

1.1.1.-Geografía

1.1.2.-Población y centros urbanos

1.1.3- Infraestructura, transporte y comunicaciones

1.2.- Organización Política y administrativa (situación actual)

1.3.- Organizaciones y acuerdos internacionales

2.- ECONOMIA, MONEDA Y FINANZAS

2.1.- Coyuntura económica

2.2.- Principales sectores de actividad

2.3.- Perfiles regionales

2.4.- Balance de pagos y reservas internacionales

2.5.- Sistema bancario

3.- COMERCIO EXTERIOR

3.1.-Evolución reciente y consideraciones generales

3.2.- Dirección de comercio

3.3.-Composición de comercio

4.- RELACIONES COMERCIALES ARGENTINA-NIGERIA

4.1.-Intercambio comercial bilateral

4.2.- Composición del comercio

4.3.- Temas de consideración

5.- ACCESO AL MERCADO

5.1.- Sistema Arancelario

5.2.- Regulación de importaciones

5.3- Documentos y formalidades

5.4.- Regímenes especiales

6.- ESTRUCTURA DE COMERCIALIZACION

6.1.- Muestras y material de publicidad

6.2.- Canales de distribución

6.3.- Promoción de ventas

6.4.- Prácticas comerciales

6.5.- Estándares de calidad, etiquetado y certificaciones

6.6.- Derechos de propiedad, patentes y marcas

7.- VIAJES DE NEGOCIOS

7.1.- Transporte y hotelería

7.2.- Visas

7.3.- Clima, Atención médica, Idioma, Comunicaciones

7.4.- Recomendaciones de seguridad

7.5.- Costumbres locales (recomendaciones prácticas)

7.6.- Horarios laborales y calendario vacaciones

7.7.- Contactos útiles

1.- DATOS BASICOS

1.1.- Aspectos Generales

1.1.1.-Geografía

La República Federal de Nigeria se encuentra ubicada en la zona central del Oeste de África, recostada sobre el Océano Atlántico en el Golfo de Guinea, lindando con la República de Benin al este, Níger al norte, Chad al oeste, y Camerún al sur. Nigeria tiene una extensión de 923.768 kilómetros cuadrados, aproximadamente un tercio de la superficie de la Argentina.

1.1.2.-Población y centros urbanos

Nigeria tiene una población estimada de 130 millones de habitantes, divididos en más de 250 grupos étnicos, siendo los mayoritarios: Hausa, Yoruba e Igbo. La creencia religiosa se divide en partes iguales entre musulmanes y cristianos, habiendo un pequeño porcentaje con creencias paganas tribales. Las principales ciudades son Lagos, Kano, Port Hartcourt, Kaduna, Ibadan, y Abuja.

1.1.3- Infraestructura, transporte y comunicaciones

Nigeria posee una amplia infraestructura con bajísimo mantenimiento, lo cual afecta la mayoría de los servicios básicos, como ser: electricidad, agua, comunicaciones, rutas. La mayoría de la población se moviliza por vía terrestre, aunque existen 70 aeropuertos y bastante tráfico aéreo entre los principales centros urbanos: Lagos, Abuja, Port Hartcourt, Kano.

Sistema telefónico: el sistema es inadecuado, y limitado por su bajo mantenimiento. El tráfico interurbano es transmitido por cable coaxial, micro-ondas, y un satélite doméstico con 19 estaciones terrenas, un cable submarino. Existe una amplia difusión de teléfonos celulares, el código de acceso internacional es 234, las conexiones por internet son generalmente por sistema (dial-up).

1.2.- Organización Política y administrativa (situación actual)

Nigeria se independizó del Reino Unido el 1ro. de Octubre de 1960, es una república federal con 36 estados y un territorio federal (Abuja) con sistema democrático y tres poderes (ejecutivo, legislativo y judicial).

1.3.- Organizaciones y acuerdos internacionales (según siglas en idioma inglés).

Listado de organizaciones internacionales a las que pertenece Nigeria:
ACP, AFDB, AU, C, ECOWAS, FAO, G-15, G-24, G-77, IAEA, IBRD, ICAO, ICC, ICCT, ICFTU, ICRM, IDA, IFAD, IFC, IFRC, IHO, ILO, IMF, IMO, Interpol, IOC, IOM, ISO, ITU, MINURSO, MONUC, NAM, OIC, OPCW, OPEC, PCA, UN,

UNAMSIL, UNCTAD, UNESCO, UNHCR, UNIDO, UNITAR, UNMEE, UNMIK, UNMIL, UNMOVIC, UPU, WCO, WFTU, WHO, WIPO, WMO, WTO, WTrO.

2.- ECONOMIA, MONEDA Y FINANZAS

2.1.- Coyuntura económica

Nigeria posee una economía típica dual, un sector moderno que depende fuertemente de los ingresos petroleros, y otro sector tradicional que incluye la agricultura y el comercio. A partir de la independencia nigeriana ocurrida en 1960, el sector agrícola representaba más de la mitad del producto bruto interno. Tanto los ingresos federales como las exportaciones provenían de dicho sector. A partir del descubrimiento del petróleo y el crecimiento del sector, el liderazgo económico fue tomado por la “National Nigerian Petroleum Company” (NNPC), y en los últimos años, se estima que los ingresos por petróleo proveen un 70/80% de los recursos públicos, un 90% de las exportaciones y un 10% del producto bruto interno; mientras que la producción agrícola, se ha reducido al 40% del producto. Nigeria ha pasado de ser un exportador neto de alimentos en los años setenta, a un importador neto en los últimos veinte años. En la actualidad, Nigeria exporta aproximadamente, un poco más de dos millones de barriles de crudo diarios.

Dado que el presupuesto federal correspondiente al año 2004 todavía no ha sido aprobado, los gastos federales son provisionales, este hecho, según varias estimaciones indica que, el déficit fiscal federal será casi nulo durante el corriente año. Adicionalmente como el valor del petróleo ha aumentado fuertemente en los últimos doce meses, también se estima que la economía nigeriana crecerá al ritmo de su crecimiento demográfico, es decir alrededor del 3% anual.

2.2.- Principales sectores de actividad

Producto Bruto Interno por Sector (Miles de millones de Naria a costo de factores 1984)

Año 2002

Agricultura	53,33
Petróleo Crudo	12,60
Minería	00,48
Industria	07,81
Servicios Públicos	00,88
Construcción	03,35
Transporte	04,10
Comunicaciones	00,59
Distribución/Minorista	14,68
Hoteles/Restaurantes	00,65
Finanzas/Seguros	12,73
Propiedad Inmobiliaria	03,80

Sector Público	11,91
Otros	02,72
Total	129,83

2.3.- Perfiles regionales

Los estados nigerianos dependen fuertemente de los ingresos provenientes del gobierno federal y continuamente ejercen presión para obtener mayores ingresos.

Distribución de Ingresos por Petróleo (porcentajes)

Gobierno Federal	48,50
Gobierno Estaduales	24,00
Gobierno Municipales	20,00
Fondo Especiales	07,50

Lagos es la capital comercial del país, y principal puerto de ingreso de mercaderías.

Port Hartcourt es la capital de la región petrolera. Kano es la capital de la región norte del país, centro del poder islámico.

Información específica sobre las economías regionales resulta difícil de obtener, es poco confiable o inexistente. Los estados del sur, y los que poseen las mayores poblaciones urbanas como Lagos y Rivers tienden a tener las estructuras económicas más desarrolladas. La mayoría de la industria local se sitúa en los alrededores de Lagos, en el norte la densidad demográfica es menor y la actividad económica se concentra en la producción agrícola y la agroindustria.

2.4.- Balance de pagos y reservas internacionales

Balanza de Pagos (Serie FMI, en millones u\$s 1999)

Exportaciones FOB	12.876
Importaciones FOB	-8.588
Balanza Comercial	4.288
Servicios créditos	980
Servicios débitos	-3.476
Ingresos créditos	240
Ingresos débitos	-2.818
Transferencias créditos	1.301
Transferencias débitos	-9
Balanza Corriente	506
Balanza Cuenta Capital	-48
Inversiones Directas Netas	1.005
Inversiones Directas Portafolio	11

Inversiones Directas Otras	-5.018
Balanza Financiera	-4.002
Errores y omisiones	7
Balanza General	-3.538

Reservas

Datos del FMI indican que Nigeria poseía U\$S 7.331 millones al final del 2002.

2.5.- Sistema bancario

El sistema bancario nigeriano es regulado por el Banco Central de Nigeria, al final del año 2002 había 90 bancos en Nigeria con 3.018 sucursales, los principales bancos (realizan sistema clearing) son: United Bank of Africa, Union Bank of Africa y First Bank of Nigeria. El sistema bancario posee una baja capitalización, no existe una base de datos bancarios y permanentemente las entidades financieras presentan problemas de índole financiero.

Para ver temas referidos al crédito documentario en operaciones de comercio exterior con Nigeria ver punto 7.5.-

3.- COMERCIO EXTERIOR

3.1.-Evolución reciente y consideraciones generales

En general las importaciones nigerianas son difíciles de estimar en razón de que la recolección de datos adolece problemas técnicos y la misma es poco confiable.

Serie Balanza Comercial (en millones de U\$S)

Año	1995	1996	1997	1998	1999
Exportaciones FOB	11.734	16.117	15.207	8.971	12.876
Importaciones FOB	-8.222	-6.438	-9.501	-9.211	-8.588

3.2.- Dirección de comercio

Principales Orígenes de las Exportaciones (en millones de U\$S)

Países	1998	1999	2000	2001	2002
EEUU	4.135	4.220	9.409	8.435	5.634
Brasil	630	738	738	1.372	1.427
España	876	876	2.189	1.747	1.258
Francia	673	684	1.055	1.073	974
India	1.014	1.005	1.246	1.345	751
Ghana	443	439	545	588	625

Alemania	289	189	463	627	528
Portugal	250	292	727	657	482
Costa de Marfil	290	359	601	435	450
Indonesia	50	171	401	389	367
Total	11.369	12.000	21.685	20.604	16.890

Principales Orígenes de las Importaciones

Principales Orígenes de las Importaciones (en millones de U\$S)

Año	1998	1999	2000	2001	2002
Reino Unido	854	821	881	1.082	1.185
EEUU	902	709	789	1.053	1.163
China	393	436	604	1.009	1.117
Francia	624	631	746	832	1.076
Alemania	714	740	635	971	903
Holanda	362	383	448	610	640
Italia	360	366	458	546	578
Brasil	361	249	271	459	485
Corea del Sur	170	185	273	456	485
India	217	211	264	263	444
Tailandia	208	259	247	384	321
Total	7.574	7.609	8.842	11.484	12.128

3.3.-Composición de comercio

Principales Exportaciones e Importaciones (en millones de Naria)

Año	1998	1999	2000	2001	2002
Exportaciones	751.857	1.188.970	1.945.723	2.001.231	1.874.874
Petróleo	717.787	1.169.477	1.920.900	1.973.222	1.780.222
Otros	34.070	19.493	24.823	28.009	94.653
Importaciones	837.419	862.516	962.964	1.347.466	1.249.381
Productos Manufacturados	248.713	253.550	279.261	390.768	360.571
Maquinaria y Transporte	195.956	204.392	232.075	324.742	297.977
Químicos	192.606	196.631	218.594	305.877	276.955
Alimentos y Animales Vivos	102.165	103.490	113.631	159.002	139.931
Materiales Básicos	37.684	38.809	44.297	61.984	61.470
Grasas Animales y Vegetales	10.886	12.074	14.445	20.212	21.739
Combustibles	11.724	12.074	12.519	17.517	19.241
Bebidas y Tabaco	3.350	4.312	6.741	9.432	9.620
Manufacturas misceláneos	34.334	37.185	41.402	57.933	61.844

4.- RELACIONES COMERCIALES ARGENTINA-NIGERIA

4.1.- Intercambio comercial bilateral (en dólares EEUU)

Años	2001	2202	2003	2004*1
Exportaciones Argentinas	60.160.080	74.302.393	70.175.586	36.849.571
Importaciones Argentinas	114.271.321	20.776.474	37.688.622	15.362.036
Balanza Comercial	-54.111.241	72.226.919	32.486.964	21.487.535

*1= Parcial Enero/Agosto

4.2.- Composición del comercio

Principales Rubros de Exportación Año 2003

Producto	Monto
Propileno s/carga	16,995,896
Gasolina	8,535,679
Tubos s/c	4,898,493
Leche polvo	4,870,684
Harinas/pellets soja	4,152,390
Azúcar	3,890,957
Butanos licuados	3,290,651
Hierros planos	2,349,218
Preparaciones bovinas	2,346,721
Jarabe de glucosa	1,912,944

Principales Rubros de Importación Año 2003

Aceite crudo de petróleo por u\$s 37.600.000

4.3.- Temas de consideración

Nigeria es un país de poco más de 130 millones de habitantes, la población crece a una tasa anual del 3%, y consiste el mayor mercado en el África Subsahariana. Un aditamento adicional es el acceso a los 30 millones de consumidores que existen en los países vecinos del África del Oeste. Este país tiene buenas relaciones comerciales con Argentina de hace varias décadas, y ofrece grandes posibilidades en muchos rubros comerciales.

Tradicionalmente muchos productos se importaban desde Europa y Estados Unidos, pero con la devaluación de la moneda local en 1986 y el retroceso económico que afectó el poder adquisitivo de la población, el gran mercado nigeriano ha tenido un cambio importante respecto del origen de las importaciones y sus precios. Los importadores se vieron forzados a buscar fuentes más económicas de suministro, y donde en un principio el 95% de estos productos llegaban de países desarrollados, ahora una

inmensa mayoría llegan de países asiáticos, países del ex-uniión soviética y del tercer mundo: China, Corea del Sur, India, Turquía, Pakistán, Rusia, Ucrania, Bulgaria, Polonia, Sudáfrica, es decir, de cualquier lugar que ofrezca productos más económicos que Estados Unidos y la Unión europea.

La reducción del poder adquisitivo causado por la devaluación combinada con una mala administración también ha dado lugar a un alarmante aunque próspero negocio en el área de falsificación de productos. Nótese que en Nigeria el mayor canal de venta al público son los denominados mercados tradicionales, en los mismos, existen pocos controles de calidad y el bajo nivel de educación de la población en general, facilita la circulación de productos falsificados y de calidad sub estándar.

Los principales obstáculos que enfrentan los productos argentinos para acceder al mercado nigeriano son la competencia de productos más económicos en razón de sus valores CIF, y el largo viaje trasatlántico que alarga el plazo de entrega ex-Argentina. Como se mencionara antes, los importadores nigerianos están abandonando al oeste para pedir sus compras del oriente lejano, especialmente de China, de donde proceden productos de todos los rubros a unos precios increíblemente bajos. La calidad de estos productos es baja en comparación con productos argentinos, sin embargo los mercados nigerianos están llenos de ellos, y se venden mucho por estar ajustados al poder adquisitivo de la mayoría de la población. Pero cabría mencionar que, al lado del producto barato está también el no muy barato y el de lujo, donde cada cual tiene su clientela.

Al sugerirles que importen de la Argentina, algunos importadores nigerianos cuentan malas experiencia que han tenido intentando: elevados precios de mercadería y flete; de hasta 40 días de espera para la llegada del contenedor con el gran riesgo que ello conlleva cuando se trata de mercadería corruptible. Pero el problema de distancia se puede eliminar completamente con precios interesantes. Esta es la estrategia de China y países de oriente lejano que venden mucho más productos en este país y en toda esta región, que Argentina, a pesar de estar a más distancia que ésta.

5.- ACCESO AL MERCADO

5.1.- Sistema Arancelario

Las importaciones en Nigeria están reglamentadas por el Decreto Nro. 4 del 1 de marzo de 1995 y sus modificatorias. Dicha legislación consta de cuatro partes, y está basada en la Convención Internacional de Bruselas sobre Sistemas Armonizados de Clasificación Arancelaria (1983). La primera parte cubre los aranceles de importación y exportación de Nigeria; la segunda parte incluye las reglas de interpretación del sistema armonizado; la tercera parte abarca los impuestos al consumo; la cuarta parte abarca modificaciones.

El organismo de aplicación de la legislatura aduanera es el Servicio de Aduanas Nigeriano (Nigerian Customs Service).

5.2.- Regulación de importaciones

Productos Prohibidos de Año 2004/2005

1. Harina de Trigo
2. Sorgo
3. Repelente de Mosquitos
4. Llantas usadas/reparadas
5. Vehículos de mas de 8 años, pero excluyendo tractores, camiones.
6. Máquinas de azar
7. Cementos en bolsas
8. Importaciones de aceite vegetal a granel
9. Importación de vehículos a través de las fronteras terrestres
10. Refrigeradores usados
11. Unidades de aires acondicionado usadas
12. Compresores usados
13. Telas (Paños) estampados
14. Aves de corral y productos derivados de los mismas
15. Yuca y productos derivados de la yuca (importación a través de las fronteras terrestres)
16. Palillos en cualquier forma
17. Agua de beber o agua con gas
18. Toda clase de galletas
19. Pastas preparadas secas
20. Importación de jugo de frutas concentrados y en toneles solamente (no para vender al por menor, empacado listo para tomar
21. Baritos, Bentonita y Atapulgit
22. Importación de todos textiles excepto a través de los puertos Apapa y Tin Island y deberán ser en contenedores de 20 pies en el siguiente rango:
 - i. Otros textiles (no estampados) 110.000 – 140.000 metros
 - ii. Brocados y Damascos 110.000 – 130.000 metros
 - iii. Lazos y Bordados 70.000 - 80.000 metros
23. Dulces y confites hechos en azúcar y chocolates
24. Cuadernos para ejercicios
25. Sobres
26. Cerveza embotellada o enlatada
27. Rollos de papel (Papel Higiénico)
28. Maíz
29. Madera cortada o sin cortar
30. Cueros de animal sin procesar (incluyendo Wet Blue y todas los cueros sin terminar)
31. Fragmentos de metal
32. Plástico sin procesar o látex
33. Artefactos y antigüedades

34. Animales salvajes vivos clasificados como “Especies en peligro de extinción” y sus productos ejemplo: Cocodrilos, Elefantes, Águilas, Monos, Cebras, Leones.

5.3- Documentos y formalidades

5.3.1. Manifiesto de Embarque

5.3.2. Pro forma

5.3.3. Formulario ‘M’ Revisado y Aprobado

5.3.4. Póliza de Seguro Marítimo (hecha por una firma aseguradora Nigeriana.)

5.3.5. Certificado de calidad del país importador (alimentos, bebidas y productos farmacéuticos)

5.3.6. Comprobante de pago de impuesto al valor agregado (V.A.T.)

5.3.7. Calidad aprobada de productos y certificado de la Organización de Estándares Nigerianos (SON). A continuación se incluye una lista detallada del reglamento de comprobación y requisitos de documentación que rigen a los importadores dentro de Nigeria, vigentes desde Abril 1, 1996. Este se aplica para todos los importadores y es la serie de obligaciones más importantes en Nigeria.

5.3.8. Formulario ‘M’ Modificado deberá ser usado por todos los importadores dentro de Nigeria y deberá ser hecho por sextuplicado, tres copias serán enviadas al ‘Reshipment Inspection Agents’ y cada uno a los bancos importadores, el servicio al cliente de Nigeria y Autoridades Marítimas Nigerianas (NMA). El Formulario “M” Modificado se puede obtener en las oficinas de Agentes de Inspección, Embajadas Nigerianas, Bancos Locales, Sucursales de Bancos Nigerianos en el exterior y sus correspondientes sucursales.

5.3.9. El formulario “A” se continuará usando por los importadores de servicios.

5.3.10. El formulario “M” modificado original en el exterior será regresado a través de Agentes Inspectores de Preembarque apropiados fuera del país hacia cualquier Banco destinatario o cualquier Banco que el importador elija en Nigeria.

5.3.11. Cartas de crédito o pagos en efectivo, son obligatorias para los importadores dentro de Nigeria.

5.3.12. Todas las mercancías empacadas o no, en contenedor, independientemente del valor serán sometidas a inspección de preembarque.

5.3.13. Otorgamiento de Clean Report of Finding (CFR) e Import Duty Report (IDR) son obligatorios para todas las importaciones, incluidas los efectos personales.

5.3.14. Todas las importaciones de Nigeria deben estar acompañadas con sus respectivas IDR. Las que no lo posean serán confiscadas, el importador será procesado y la empresa transportadora estará obligada a pagar una multa, que no podrá exceder el valor de la mercadería.

5.3.15. Los inspectores de preembarque (P.I.As) deberán adelantar una copia del Import Duty Report (IDR) directamente al Banco local del importador o al Banco desde donde el Formulario 'M' fue enviado originalmente y otra copia al Banco designado y una tercera copia al NCS (Aduana Nigeriana)

5.3.16. Es obligación del Banco Importador (ó del Banco desde donde fue enviado el formulario 'M') hacer un cheque certificado por el monto establecido en el IDR para que el cliente pueda pagar el cheque a cualquier de los Bancos designados.

5.3.17. Empresas de carga que lleven más peso de lo declarado en el manifiesto serán a multadas.

5.3.18. Los IDRs correspondientes deberán acompañar las mercancías importadas a través de los países vecinos.

5.3.19. Los importadores deberán pagar CIS, un cargo administrativo del 1% de F.O.B. del valor estimado de las mercancías basado en un promedio autónomo de la tasa de cambio durante la semana anterior presentada por el Banco Central de Nigeria

5.3.20. Todos los importadores tienen la obligación de adelantar los impuestos, de acuerdo al promedio de la tasa de cambio entregada por el Banco Central de Nigeria de la semana anterior.

5.3.21. Los pagos obligatorios del cliente y CIS, cargos administrativos serán basados de acuerdo el informe de Derecho de Importación, sin ninguna enmienda.

5.3.22. Sin embargo, el servicio al cliente en Nigeria (NCS), puede con el permiso del Ministerio de Finanzas, gravar un impuesto adicional obligatorio sí, está establecido que el impuesto en el (IDR) no es correcto, bajo ninguna circunstancia el impuesto gravado por NCS, será menor que el que esta establecido en el IDR.

5.3.23. La promulgación de verificación por el Banco del cliente y el pago de ésta dentro del Banco designado, y los documentos del IDR original, los documentos de embarque serán entregados al importador.

5.3.24. Todos los Bancos designados deberán abrir oficinas sucursales en los puertos donde los impuestos aduaneros deben ser abonados.

5.3.25. En países donde cheques de banco son usados para pagar impuestos aduaneros, este tipo de cheques deberán ser depositados en el Banco Central de Nigeria, más cercano al importador y deberá hacerse efectivo antes de entregar las mercancías.

5.3.26. Todas las mercancías importadas dentro de Nigeria deberán estar acompañadas por IDR confeccionado por los agentes inspectores de preembarque. El servicio de aduanas de Nigeria y ninguna otra entidad deberán bajo ninguna circunstancia hacer IDRs, y no deberán entregar ninguna mercancía sin IDR.

5.3.27. Las compañías de transporte deberán asegurarse de que las cargas y contenedores transportados por ellos, tengan pegados los sellos con el holograma o marca hecha por los agentes inspectores de preembarque.

5.3.28. El servicio aduanero de Nigeria, deberá entregar las mercancías a los importadores dentro de 48 horas de todas las normas hayan sido cumplidas por parte de los mismos.

5.4.- Regímenes especiales

5.4.1. Nigeria es miembro de la Comunidad Económica de Países del Oeste de Africa (CEDEAO/ECOWAS), que se encuentra implementando un cronograma de liberalización del comercio.

5.4.2. Zonas francas y principales características: Existe dos zonas denominadas “Export processing Zone” y “Export Free Zone”, con exenciones de impuestos federales, estatales y municipales, y exención de aranceles de importación / exportación y licencias, no pago de alquiler mientras dure construcción de fabricas o centros de procesamiento, sin restricciones de remisión de utilidades o dividendos provenientes de las actividades en la zona.

6.- ESTRUCTURA DE COMERCIALIZACION

6.1.- Muestras y material de publicidad

En base a la experiencia recabada en Nigeria, la forma más eficiente de remitir muestras y material de publicidad es a través de compañías de mensajería internacionales como Federal Express, DHL, y UPS, también es recomendable traerlas en forma personal. (Véase sección sobre muestras para información sobre alimentos y productos farmacéuticos.)

6.2.- Canales de distribución

Nigeria, como país consumidor, tiene una extensa red de distribución que cubre todo el país, una cadena importador-distribuidor-mayorista-minorista, que funciona razonablemente bien, puesto que los productos llegan a todos los rincones del país. Existen dos canales principales de distribución: uno corresponde a las empresas locales que son como sucursales de grandes multinacionales de marcas famosas, y traen los productos directamente de la casa matriz en el extranjero. Estas suelen tener sus propios camiones que distribuyen a sus oficinas y almacenes repartidos en todo el país. El otro canal corresponde a los distribuidores no importadores que compran los productos en las

ciudades portuarias y los llevan al interior, en sus propios vehículos o en transporte público.

Muchas compañías nigerianas poseen subsidiarias en países vecinos, e instruyen a los exportadores extranjeros a remitir los productos a esos vecinos, de donde se transportan al mercado nigeriano a través de canales grises. Esta modalidad es producto de la burocracia y lentitud que afecta a los puertos en Nigeria, y también el resultado de los altos aranceles y costos de importación relacionados con una mayoría de los productos provenientes del exterior.

El mercado minorista de alimentos en Nigeria consiste de supermercados, pequeños negocios y mercados tradicionales (africanos), la distribución de alimentos al consumidor final de acuerdo al volumen es de aproximadamente 3%, 40% y 57% respectivamente. El mayor volumen de importación se lleva a cabo a través de: 1) importadores / distribuidores, 2) agentes / representantes exclusivos, 3) mayoristas, 4) minoristas.

POSIBILIDADES DE ALIANZAS: Existe mucha posibilidad de alianzas entre exportadores argentinos y operadores locales tanto en el área del comercio exterior de productos terminados como en el área de producción en Nigeria con tecnología argentina. Es bien sabido que la mayoría de los importadores nigerianos, en algún momento de su relación comercial con el extranjero, quiere empezar a producir localmente lo que vienen importando, con la colaboración técnica del dueño original de la marca. Este tipo de colaboración es también muy apoyado a nivel gubernamental con concesiones impositivas al nuevo empeño. Sin embargo la experiencia muestra que este deseo de los nigerianos no se realiza en un 80% de los casos por falta de acuerdo mutuo, muchas veces porque la parte extranjera no tiene bastante confianza como para tomar una decisión positiva.

SUGERENCIAS SOBRE ESTRATEGIA: A pesar de que las compañías argentinas tienen mucho deseo de vender y las nigerianas tienen mucho deseo de comprar, la presencia comercial argentina en este país, que es el mercado más grande de África, es relativamente pequeña, especialmente en comparación con otros países desarrollados. El mercado nigeriano, de forma especial, está lleno de productos franceses, alemanes, japoneses y chinos. Estos cuatro países venden más productos en Nigeria que cualquier otro país del mundo. La razón es la siguiente:

Muchos potenciales importadores se desaniman ante las asociadas a la importación. Primero es la cuestión de las divisas. En moneda local, los compradores nigerianos tienen todo el dinero necesario para la importación, pero les resulta bastante difícil conseguir la divisa para la operación porque es rigurosamente controlado por el gobierno que, a través del Banco Central, organiza subastas semanales de moneda extranjera, en las cuales unos tienen éxito y otros no. Hay quienes participan en las subastas varias veces sin poder conseguir la divisa. Si el importador recurre al oficialmente llamado mercado paralelo (mercado negro), donde el tipo de cambio es el

2/3% más alto que en los bancos, pierde dicho margen. Además existe la obligación, en los rubros de alimentos y farmacéuticos, de registrar oficialmente los productos a importar ante un organismo del estado y pagar una suma bastante elevada. Existe también la doble inspección en el país exportador y en Nigeria con toda la documentación relacionada. Todo esto hace que muchos potenciales importadores prefieran distribuir internamente, comprando los productos ya ingresados al mercado.

Mientras que los exportadores quieren exportar a Nigeria solo por carta de crédito irrevocable y otros instrumentos semejantes, algunos países exportadores han modificado su operatoria encargándose también de la importación. Dicha estrategia permite que el importador abarate sus costos pagando en moneda local. El exportador, entonces monta una operación importadora y vende directamente a los distribuidores y así saca el doble de ganancia. Esto lo hacen franceses, alemanes, japoneses y chinos; y han tenido un gran éxito. Esta, pues, es una acción estratégica sugerida.

Duración promedio de la travesía marítima:

Directo 18/20 días

Indirecto (vía Durban Sudáfrica) 48/50 días

6.3.- Promoción de ventas

En Nigeria se organizan anualmente varias ferias, de las cuales, para el sector bajo análisis, ameritan ser propuestas solo tres: Lagos Trade Fair, Kaduna Trade Fair y Enugu Trade Fair que son ferias generales en los principales centros de comercio. Además de estas tres ferias, es aconsejable también la realización de exposiciones de productos “Made In Argentina” permanente, donde se puedan exponer durante todo el año.

6.4.- Prácticas comerciales

Un informe publicado por el Banco Central de Nigeria (CBN) revela que, solamente un 10% del dinero circulante se encuentra en el sistema bancario formal, en Nigeria la mayoría de las transacciones comerciales se llevan a cabo en efectivo.

Algunas de las compañías occidentales prefieren relaciones contractuales con agentes y distribuidores exclusivos, mientras que, otros fabricantes observan que, a fin de conformar con las complejidades geográficas y étnicas nigerianas, resulta necesario establecer más de un agente/representante. En Nigeria, dado las características del ambiente comercial, todos los acuerdos comerciales deben estar clara y perfectamente delineados, se recomienda a las empresas argentinas contactar a la Embajada respecto de eventuales abogados locales con experiencia comercial.

Los fundamentos y principios legales que reglamentan la relación principal/agente de distribución están basados principalmente en antecedentes de casos similares (common law). Los principales temas incluyen: área geográfica de representación,

duración del acuerdo, y las condiciones particulares por las cuales el contrato se puede rescindir, cláusulas específicas, derecho a denegar pedidos, términos de pago, restricciones posteriores a la terminación del acuerdo respecto de ventas a clientes anteriores, restricción al uso de logos registrables, productos o marcas registradas.

6.5.- Estándares de calidad, etiquetado y certificaciones.

En Nigeria existen dos principales agencias gubernamentales en el área de calidad, etiquetado y certificaciones:

National Agency for Food and Drug Administration & Control
(NAFDAC)
Plot 1057, Ikeja Crescent, Off Oyo Street,
Area 2, Section 1, Garki
P.M.B 5023, Wuse Abuja.
Tel: 234 9 2346380 / 3
Fax: 234 9 2346405
Email: nafdacd@linkserve.com
www.nafdac.org

“Standards Organization of Nigeria (SON)”
Plot 1687 Lome Street
Off Olusegun Obasanjo Way
Zone 7, Wuse,
Abuja
Tel/; 234 9 5239353 / 5239187
Fax: 234 9 5239353
Email: sonnies_ng@yahoo.com
info@sononline-ng.org

A las compañías occidentales se les permite envasar y empaquetar sus productos de acuerdo a su preferencia, de forma de obtener la mayor porción de mercado o la máxima penetración para los productos y/o servicios. En la práctica, marcas o presentación no pueden ser idénticas o prestarse a confusión con algún producto o servicio que ya se encuentre en el mercado, de forma de evitar una eventual decepción del público comprador.

Existe una política pública en la restricción del uso de marcas registradas, nombres y etiquetados que no estén bajo la protección de la corte, y puedan considerarse escandalosamente contrarias a la ley y la moralidad. Comúnmente los nombres de agentes químicos y composiciones no son registrables bajo la legislación local (Nigerian Trademarks Law).

El gobierno federal requiere de aquellas firmas interesadas en exportar productos alimenticios y productos farmacéuticos para venta interna en Nigeria, el obtener una licencia de producto de el organismo de control “National Agency For Food and Drug

Administration and Control (NAFDAC)” con anterioridad a la introducción de los productos al país, las empresas exportadoras interesadas deben contratar un abogado o elegir que su agente/representante realice las correspondientes diligencias ante el organismo de control, en su representación.

El requisito anterior no excluye la importación de cantidades razonables del producto para ser utilizados como muestras en conexión al trámite de solicitud de licencia. La regla es que todos los productos farmacéuticos y químicos deben incorporar el nombre químico o farmacéutico del producto en el rotulo además de la marca o nombre comercial.

Se recomienda a las empresas que se registren en el Registro de Marcas (Trademarks Registry), todos los nombres y rótulos que intenten usar en productos para comercializar en Nigeria, de forma de prevenir su duplicación o venta de bajo estándar de calidad por la competencia o elementos sin escrúpulos.

6.6.- Derechos de propiedad, patentes y marcas

La ejecución y el cumplimiento de los derechos de propiedad internacionales se presentan en Nigeria como un problema aún no resuelto, no obstante los pronunciamientos oficiales del gobierno respecto el cumplimiento de las leyes de “copyright”, patentes, marcas registradas, etc.

7.- VIAJES DE NEGOCIOS

7.1.- Transporte y hotelería

El sistema de transporte aéreo es relativamente seguro, rápido y eficaz, existen puentes aéreos entre Lagos y Abuja, Lagos y Port Hartcourt.

Respecto del hospedaje en hoteles se recomienda contactar a la Embajada Argentina en Abuja respecto de una guía de hoteles en Nigeria.

7.2.- Visas

Nigeria requiere visa a los hombres de negocios y turistas argentinos, los trámites se pueden realizar en la Embajada de Nigeria en Buenos Aires:

Juez Estrada 2746
(1425) Buenos Aires
Teléfono: 4807-1804
Facsímil: 4807-1782
Dirección de Correo Electrónico: info@nigerianembassy.org
Página de Internet: www.nigeriaembassy-argentina.org

7.3.- Clima, Atención médica, Idioma, Comunicaciones

7.3.1. El clima en Nigeria es tropical con alta humedad en Lagos y desértico en la zona norte del país.

7.3.2. En lo referente a condiciones de sanidad, el viajero requiere un certificado de vacuna contra la fiebre amarilla, asimismo dependiendo del plazo de permanencia y el lugar de visita, se recomienda buscar asesoramiento de un profesional médico especialista en enfermedades tropicales, en general es recomendable tener actualizada las vacunas doble, hepatitis B, fiebre tifoidea, meningococos, sabin y antirábica, es imprescindible tomar antimalariales con una semana de anticipación de la llegada a Nigeria.

Por lo general, el agua no es potable, por lo que resulta necesario tener acceso a una fuente confiable de la misma, agua embotellada o que tenga un proceso de filtrado y hervido previo, se debe abstener de tomar bebidas con hielo, a menos de que el mismo provenga de una fuente confiable.

Los vegetales y frutas frescas deben ser tratados químicamente antes de su consumo, no es recomendable comer en puestos callejeros, ni tampoco alimentos de los cuales se desconoce su origen o cadena de frío.

7.3.3. El idioma de uso comercial es el inglés, aunque también se hablan pigeon english, hausa, yoruba e ibo.

7.4.- Recomendaciones de seguridad

No resulta recomendable efectuar viajes a través del sistema de caminos local y de ser absolutamente necesarios se recomienda hacerlo sólo de día, y en convoy con escolta policial. También existen por razones de política interna, y debido a la potencialidad de conflicto por razones étnicas, religiosas o políticas se recomienda preventivamente consultar a la Embajada respecto de los eventuales lugares de destino dentro de Nigeria.

Es altamente recomendable, tener una persona de confianza esperando en el lugar de ingreso al país, a fin de agilizar trámites y prever eventuales complicaciones.

No se recomienda el uso de tarjetas de crédito, debido a la alta posibilidad de fraude, inclusive en los hoteles de alta categoría. Asimismo, la categorización internacional según cantidad de estrellas en hotelería se aplica de modo particular en el caso de Nigeria.

7.5. Costumbre locales (recomendaciones prácticas).

7.5.1- Recomendaciones sobre crédito documentario y operaciones de comercio exterior.

Los principales modos de pago en operaciones de comercio exterior se realizan a través de cartas de crédito confirmadas e irrevocables, cartas de garantía, efectivo contra documentos, esta Representación sugiere operar con cartas de crédito confirmadas para todas las transacciones que se realicen con Nigeria.

Las condiciones en los puertos y aeropuertos son en general aceptables, las demoras son razonables salvo que existan problemas con los documentos de aduana o los aranceles de importación.

Con una carta de crédito confirmada y los documentos en regla, el exportador está protegido.

Los principales bancos en Nigeria son: First Bank Plc., Union Bank Plc, Ecobank Nigeria Plc, Zenith Bank Plc, Standard Trust Bank Limited, National Bank of Nigeria Limited, y Standard Chartered Bank Nigeria Limited.

7.5.2.- Esta Representación ha observado con creciente preocupación la cantidad de consultas que engloban diversos tipos de fraudes enmascarados de diversas formas hacia el público internacional en general, y argentinos en particular. En la República Federal de Nigeria estos ilícitos son ampliamente conocidos y catalogados como Four One Nines (419) “Advance Fee Fraud” por ser éste el número del estatuto penal que engloba dichas actividades localmente.

Por lo general, las consultas provienen de empresas argentinas, que también quieren exportar a estas partes, y muchas de las propuestas que reciben de estos países tienden a contar con uno de varios chantajes muy estudiados y ensayados por sus autores con el motivo de estafar, entre los cuales está la historia de que algún gobierno/ONG/organismo internacional, que desea adquirir cantidades de mercadería que ascienden a millones de dólares, el requisito previo de realizar algún trámite oficial de reconocimiento, registro, certificación, habilitación, tasas, control; el pariente lejano que ha dejado una fortuna y no hay herederos (para esto buscan apellidos a través de Internet), los parientes del ex dictador africano que sólo desean utilizar una cuenta para girar millonarias cifras, las formas son diversas, pero el objetivo es común.

Asimismo, éste tipo de propuestas procede de grupos de estafadores que, desgraciadamente, abundan en Nigeria, Togo, Benin y países limítrofes, los cuales llevan años en este ilícito ampliamente conocido. Las compañías que dicen tener son inexistentes; la documentación fraudulenta, las personas que firman las cartas, sus firmas y direcciones son falsas; siempre dan teléfonos móviles ilocalizables; su único objetivo es el chantaje para obtener dinero de sus potenciales víctimas.

Las autoridades nigerianas han realizado varias campañas gubernamentales contra esta gente en muchos países del mundo, aconsejando a la población, especialmente a los exportadores, no caer víctimas del fraude, incluso en Argentina. Existen muchas páginas de Internet con información al respecto (ver final).

Un lamentable subproducto de la era de la Internet, es que se ha multiplicado la facilidad y el reducido costo para realizar chantajes a través de dicho medio, inclusive hace meses atrás fue noticia en Sudáfrica que uno de estos grupos había creado y registrado un sitio web de un banco internacional de negocios, el cual utilizaron para recibir depósitos financieros de desprevenidos inversores acercados por las suculentas tasas de interés, realmente esta gente realiza sus cometidos, a primera vista, muy profesionalmente. Inclusive, en la década pasada un banco sudamericano fue estafado en cientos de millones de dólares.

Esta Representación sugiere que en caso de ser contactado respecto de un eventual negocio de utilización de cuenta bancaria para sacar fondos de los países de la región, una eventual licitación donde se deba abonar tasas o registros a fin de poder ser incluidos en la licitación, el pago de la correspondiente suma para poder liberar un certificado de defunción, etc. se actúe con la mayor cautela, y se contacte a esta Representación, por lo general el cese de la comunicación resulta la forma más sencilla de evitar potenciales fraudes.

Se destaca que SIEMPRE este tipo de fraudes requiere del pago adelantado de una suma de dinero (advance fee). En todos los casos en que ha actuado esta Representación, los estafadores desaparecen luego de cobrar los adelantos para llevar a cabo los diversos trámites o requieren trámites adicionales, lamentablemente hasta ha habido casos en los que ciudadanos argentinos de pocos recursos que recurrieron a un préstamo bancario para adelantar la suma de dinero solicitado.

A título ilustrativo se sugiere visitar las siguientes páginas web (URL):

www.nigerianscams.org/

www.scamorama.com

www.419eater.com

www.b2g4.com/boards/

www.419legal.org

www.aa419.org

www.scamvictimsunited.com